

# Relation client par messaging

Cette formation a pour but de permettre aux conseillers de clientèle de maîtriser les fondamentaux de la communication écrite asynchrone.

Les messageries instantanées peuvent aller de Facebook Messenger à WhatsApp, en passant par les DM sur X ou tout système de communication, qu'il soit interne à une entreprise (messagerie intégrée à une application) ou qu'il permette l'échange continu et suivi d'une conversation écrite.

Durée : 2 jours

## Tarif inter entreprise : 1395 € HT par participant

---

Forfait intra entreprise par groupe : contactez-nous – [contact@legein.fr](mailto:contact@legein.fr)

Entreprises de moins de 300 salariés : la plupart de nos clients fait financer la formation par son OPCO, on vous accompagne dans cette démarche !

## À qui s'adresse cette formation ?

---

### Profil du stagiaire

- Tout salarié travaillant dans un contexte de relation client écrite digitale asynchrone
- Salariés en mobilité depuis le téléphone vers ce canal
- Toute personne souhaitant perfectionner sa gestion de la relation client à l'écrit sur un canal asynchrone

### Prérequis

Aucun

# Objectifs pédagogiques

---

- Développer ses compétences relationnelles par messagerie instantanée : conduire une conversation structurée, agréable et pertinente
- Adopter une posture synchrone ou asynchrone selon la disponibilité du client
- Accueillir les émotions exprimées par les clients à l'écrit
- Analyser, comprendre et éviter les travers d'écriture récurrents sur les messageries instantanées
- Articuler messagerie et téléphone en situation de relation client multicanale

# Progression pédagogique

---

## JOUR 1

### 1. Ouverture de la formation – 30'

Tour de table de présentation, recueil des besoins/attentes des apprenants

### 2. Principes de communication par chat en écrit synchrone – 1h

- 2.1. Les objectifs d'un service client par messagerie instantanée pour une marque
- 2.2. Les compétences attendues d'un conseiller client sur le canal messaging
- 2.3. Points communs et différences entre les différents canaux de relation client
- 2.4. Les spécificités de la messagerie instantanée en relation client, l'alternance entre fonctionnement synchrone et asynchrone
- 2.5. Mes outils de communication interpersonnelle ; non-verbal, para-verbal, verbal

### 3. Articulation avec le canal téléphonique – 15'

- 3.1. Quand passer en appel, les différents cas de figure
- 3.2. Comment s'organiser pour passer en appel sans impacter trop lourdement le flux entrant de messages à traiter

### 4. La structure d'une conversation – 1h

- 4.1. Un bon accueil
- 4.2. Le questionnement
- 4.3. La réponse
- 4.4. La conclusion et la prise de congé

### 5. Bonnes pratiques – 45'

- 5.1. Bonnes pratiques rédactionnelles : formuler une réponse rapide et intelligible
- 5.2. Bonnes pratiques d'utilisation des supports digitaux qui enrichissent la conversation (vidéos, images, tutoriels, réponses types)
- 5.3. Bonnes pratiques pour gérer une conversation conflictuelle
- 5.4. Faire preuve d'assertivité

### 6. Simulations (1) – 3h30

- 6.1. Analyse collective de conversations vécues chez le client
- 6.2. Simulations de conversations par chat avec débriefing du formateur



## JOUR 2

### 7. Les formes syntaxiques à éviter - 45'

- 7.1. Présentation des formes syntaxiques qui alourdissent l'écriture en contexte de conversation numérique
- 7.2. Exercice pour repérer et corriger ces formes syntaxiques

### 8. Accueillir l'émotion client en témoignant son empathie à l'écrit – 45'

- 8.1. Définition de l'empathie, et les bonnes pratiques pour l'exprimer
- 8.2. Exercice par binômes

### 9. La tonalité en relation client digitale – 45'

- 9.1. Le ton à adopter pour donner une image cohérente avec le canal
- 9.2. L'utilisation des smileys et emojis

### 10. Simulations (2) – 4h45

- 10.1. Simulations de conversations par messagerie instantanée (asynchrone et fast-asynchrone) avec débriefing du formateur
- 10.2. Bilan de la formation

## Organisation

---

### Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en salle partout dans le monde ou en classe virtuelle, animée par une formatrice ou un formateur
- Modalités pédagogiques : expositive, inductive et implicative
- Projection du support par vidéoprojecteur ou écran, utilisation d'un paperboard

### Accessibilité

La formation est accessible aux Personnes en Situation de Handicap si une salle aux normes est mise à disposition par le client. Lors de l'inscription d'une PSH à cette formation, veuillez nous contacter à [contact@legein.fr](mailto:contact@legein.fr) pour que nous puissions en adapter les supports.

### Délais d'accès

Legein garantit l'animation de la formation au moins dans le mois et demi à partir de l'achat. L'inscription à une session est organisée en sollicitation directe auprès de Legein au minimum 3 semaines à l'avance.

### Modalités d'évaluation de la formation

- Mises en situation sur la base de cas réels, débriefées par le formateur autour de l'évaluation des écrits produits.
- Le formateur remettra un bilan par entretien oral ou à l'écrit pour répondre aux questions de l'acheteur autour du déroulement de la formation.

